

Press Release



2019年11月26日
トランスコスモス株式会社

トランスコスモス、AIで“将来のLTV”を予測して新規顧客獲得を効率化するサービス「KAGARI」を自社開発・提供開始

継続的な優良顧客層を見極めることでLTV観点でのデジタル広告配信を強化

トランスコスモス株式会社(本社:東京都渋谷区、代表取締役社長兼 COO:奥田昌孝)は、お客様企業が保有する顧客の購買データをもとに統計予測モデルをAIを用いて算出し、そこから顧客の“将来のLTV”を予測、生涯価値や貢献度の高い優良顧客をリスト化/分析して広告配信を行う、デジタル広告における新規顧客獲得に特化したサービス「KAGARI(カガリ)」を自社開発・提供開始しました。KAGARIを活用し、継続的な価値を見極め“将来のLTV”に焦点を当てたデジタル広告運用を行うことで、お客様企業のマーケティング戦略に応じた新規優良顧客の獲得を効率的にサポートします。

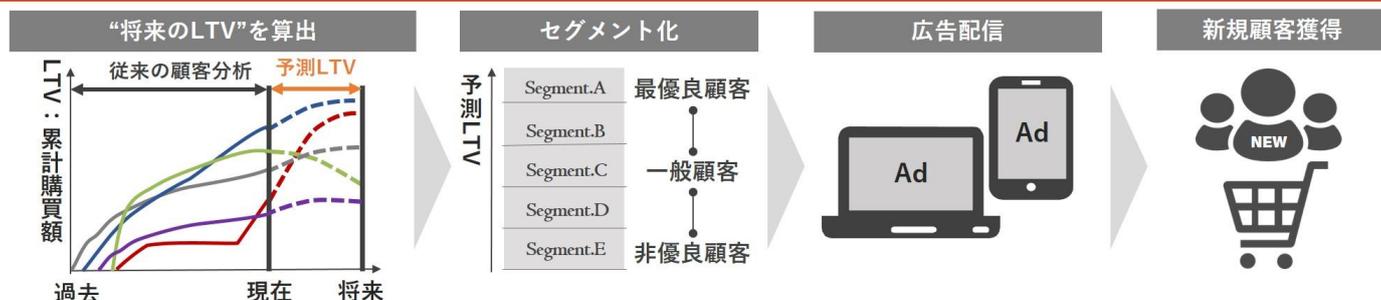


■AIで“将来のLTV”を予測し、新規優良顧客への効率的なアプローチを可能にするサービス「KAGARI」

5A理論をはじめとする顧客のロイヤル化戦略がマーケティングの鍵となっている昨今、その戦略における指標のひとつであるLTVは長らく注目されていたものの、LTVベースでの有効な広告配信手法がなく「流入量」や「CVR」など間接的な指標をもとに広告配信を行ってきました。KAGARIは、AIを活用した独自の分析技術により“将来のLTV”を算出して、この指標をもとに既存顧客を優良度順にセグメント化し、“本当に価値のある顧客”に対して広告を配信します。これにより、今まで抽出が困難とされていた“LTVの高い新規優良顧客”への効率的なアプローチを可能にしました。

さらに、KAGARIで多様な客層を見極めることによって、オンライン/オフライン、ブランドをまたいだ優良顧客層のリスト化や、既存顧客に対するLTV引き上げ施策にも活用でき、既存顧客のロイヤル化や休眠顧客の掘り起こしなどをはかることも可能です。また、KAGARIが扱う購買情報は個人が特定できるような情報を含まないため、セキュリティ問題もクリアしやすく、スムーズに導入することができます。

KAGARI サービス概要図



■KAGARI独自の指標“将来のLTV”とは

KAGARIは、お客様企業が保有する顧客の購買データから「期待購買確率」や「期待購買金額」といった、AI活用技術による独自の統計予測モデルを構築し、それらの予測データをもとにLTVを算出することで“将来のLTV”という新たな指標を導き出します。また、既存のLTVと“将来のLTV”とのギャップを把握することで、これから急成長するであろう顧客層へのリーチもはかれます。

トランスコスモスは、今後もKAGARIにおけるLTV予測の精度向上と知見の収集を進め、さらに“将来のLTV”予測指標の活用を広告だけでなく、Eコマースやデジタルエクスペリエンス、さらにはコンタクトセンター(コールセンター)などの領域に展開し、お客様企業のニーズに沿った統合的なマーケティングサポートの提供を目指します。

※「KAGARI」は、トランスコスモスにて商標登録出願中です

※トランスコスモスは、トランスコスモス株式会社の日本及びその他の国における登録商標または商標です

※その他、記載されている会社名、製品・サービス名は、各社の登録商標または商標です

(トランスコスモス株式会社について)

トランスコスモスは1966年の創業以来、優れた「人」と最新の「技術力」を融合し、より価値の高いサービスを提供することで、お客様企業の競争力強化に努めて参りました。現在では、お客様企業のビジネスプロセスをコスト最適化と売上拡大の両面から支援するサービスを、アジアを中心に世界30の国と地域・167の拠点で、オペレーショナル・エクセレンスを追求し、提供しています。また、世界規模でのEC市場の拡大にあわせ、お客様企業の優良な商品・サービスを世界48の国と地域の消費者にお届けするグローバルECワンストップサービスを提供しています。トランスコスモスは事業環境の変化に対応し、デジタル技術の活用でお客様企業の変革を支援する「Global Digital Transformation Partner」を目指しています。(URL: <https://www.trans-cosmos.co.jp>)